

WILFRIED HÖHNEN

Der Investivlohn aus gewerkschaftspolitischer Sicht

I

Um den Investivlohn, der noch im Jahre 1962 Gegenstand lebhafter Debatten war ¹⁾, ist es in letzter Zeit still geworden, wie überhaupt das Thema „Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand“ derzeit wieder einmal an Aktualität verloren hat. Die eingetretene Pause wird aber voraussichtlich nicht von sehr langer Dauer sein. Es darf vermutet werden, daß vor allem aus dem Lager der beiden kirchlichen Soziallehren bald neue Vorstöße kommen, die zu einer Wiederbelebung der vermögenspolitischen Diskussion führen, und es kann kaum einem Zweifel unterliegen, daß dann die „Zauberformel Investivlohn“ erneut ins Gespräch kommt. Die Gewerkschaften müssen sich dann wiederholt mit der Frage auseinandersetzen, ob sie dieses Projekt befürworten oder ablehnen sollen, denn ihre eindeutige Stellungnahme steht bislang noch aus.

In diesem Aufsatz soll der Investivlohn erneut unter einigen kritischen Aspekten, vor allem aber aus gewerkschaftspolitischer Sicht betrachtet werden. Der Verfasser, der hier seine persönlichen Auffassungen vorträgt, verfolgt damit den Zweck, die innergewerkschaftliche Diskussion um die investivlohnpolitischen Probleme zu befruchten. Vorab sei klar gesagt, daß er auf dem Standpunkt steht, derartige vermögenspolitische Eingriffe in die freie Wahl der Einkommensverwendung gehörten nicht zum Instrumentarium einer freiheitlichen Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik.

II

Die verschiedenen Pläne, die auf eine investive Bindung von Lohnerhöhungsanteilen abzielen, gehen von der unbestreitbaren Erkenntnis aus, daß die Art der Einkommensverwendung die Distribution von Einkommen und Vermögen entscheidend beeinflußt. Wenn Teile von Mehreinkommen der Arbeitnehmer gespart werden, treten sie am Konsumgütermarkt nicht als Nachfrage in Erscheinung und können deswegen als Kosten nur unter erschwerten Bedingungen überwältigt werden. Sie fließen also im Wirtschaftskreislauf nicht „über den Preis“ an die Unternehmer zurück, sondern begründen, in Vermögensformen umgewandelt, Forderungs- und/oder Beteiligungsrechte der Arbeitnehmer. Der alte Verteilungszustand wird damit zu deren Gunsten geändert.

Das Modell neuerer Investivlohnpläne lieferte *Oswald von Nell-Breunings* These vom „Sparen ohne Konsumverzicht“. Der theoretisch bestechende Gedanke ist dabei fol-

1) Vgl. z. B. die Aufsätze im Jahrgang 1962 der Zeitschrift „Sparkasse“ (Paul Adenauer, Der Investivlohn — Hirngespinnst oder kleinstes Übel?, Nr. 15, S. 227 ff.; Konrad Stopp, Der Investivlohn als lohnpolitisches Instrument, Nr. 17, S. 262 ff.; Franz Coester, Der Investivlohn in volkswirtschaftlicher Sicht, Nr. 22, S. 344 ff.).

gender: Ein Sparen der Arbeitnehmer darf nicht über sinkende Preise zu depressiven Unterkonsumtionstendenzen führen, der Absatz des Konsumgüternvolumens zu konstanten Preisen muß also sichergestellt sein. Gespart werden soll daher nur ein den Wert des Konsumgüteranteils am Sozialprodukt übersteigendes Mehreinkommen. Andernfalls tritt in der Konsumgüterindustrie der befürchtete Preisverfall ein. Der Versuch, ein solches, das Angebot überschießendes Mehreinkommen dennoch konsumtiv zu verwenden, läßt ohnehin lediglich das Preisniveau ansteigen und macht damit einen realen Mehrkonsum sowieso unmöglich. Die Arbeitnehmer sparen folglich, wenn sie diesen zur Erfolgslosigkeit verurteilten Versuch von vornherein unterlassen, „ohne Konsumverzicht“. ²⁾

Diese These wird nun von den Verfechtern neuzeitlicher Investivlohnprojekte dahingehend interpretiert, der investiv gebundene Lohnanteil müsse „zusätzlich“ sein, wobei „zusätzlich“ bedeutet: über den Produktivitätsfortschritt hinausgehend (genauer — aber nirgendwo gesagt — müßte es nach Nell-Breunings Version wohl heißen: über den Produktivitätsfortschritt der *Konsumgüterindustrie* hinausgehend). Die weitgehend preisneutrale Wirkung einer Lohnerhöhung sei damit gesichert, der Absatz der Verbrauchsgüter ohne Preisverfall gewährleistet, gleichzeitig werde der Prozeß einer Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand aus „zusätzlichem“ Einkommen eingeleitet.

III

Diese lohnpolitische Konzeption resultiert aus einer sehr starken Vereinfachung theoretischer Überlegungen, die nur unter Zugrundelegung gewisser konstanter Daten (also unter der Annahme *ceteris paribus*) zu einem derartigen, einer Patentlösung gleichkommenden Ergebnis führen. Tatsächlich wäre ein solcher Investivlohn, weil er nur das Regulativ eines Teils der volkswirtschaftlichen Gesamtnachfrage darstellt, weder ein Garant der Preisstabilität, noch kann wissenschaftlich eindeutig bewiesen werden, daß er unüberwältigbar sei. Man kann seinen Verfechtern allerdings nicht den Vorwurf machen, sie hätten diese Probleme übersehen. So kommt z. B. *Oberhauser* in seiner wohlabgewogenen theoretischen Analyse zu dem Ergebnis: „Insgesamt kann . . . vermutet werden, daß bei Einführung des Investivlohnes eine geringe Erhöhung des Preisniveaus nur mit erheblichen Nachteilen vermeidbar ist.“ ³⁾ Er wäre auch nicht immer konjunkturpolitisch zweckmäßig. Der Wissenschaftliche Beirat beim Bundeswirtschaftsministerium, der zwar auch zu dem Schluß kam, daß sich die Ziele einer vorteilhaften Einkommensverteilung, einer Einschränkung der Selbstfinanzierung und einer gleichmäßigeren Vermögensverteilung „einzig und allein“ durch vermehrtes Sparen aus zusätzlichen Arbeitnehmereinkommen verwirklichen ließen ⁴⁾, gab andererseits zu, daß die *konsumtive* Verwendung einer den Produktivitätsfortschritt übersteigenden Lohnerhöhung notwendig sein kann, wenn „die nicht zum Konsum bestimmten Teile des Sozialprodukts vergleichsweise langsam expandieren“. ⁵⁾ Von diesem Gesichtspunkt aus betrachtet wäre der Abschluß von Investivlohnabkommen während der vergangenen zwei Jahre — einer Phase verlangsamten Wirtschaftswachstums und gedrosselter Investitionstätigkeit — konjunkturpolitisch nicht unbedenklich gewesen; denn der private Verbrauch bildete zeitweilig die einzige Triebkraft weiterer Expansion.

Es steht jedoch noch nicht einmal fest, ob ein solches Zwangssparen zu einer vermehrten Vermögensbildung der Arbeitnehmer führen würde. Prof. *Müller-Armack* weist darauf hin, daß die Wirkung des Investivlohnes auf den Sparprozeß „durch vermin-

2) Oswald von Nell-Breuning, Sparen ohne Konsumverzicht. In: *Der Volkswirt*, Nr. 37/1957.

3) Alois Oberhauser, Die wirtschaftlichen Auswirkungen und Grenzen des Investivlohnes. Paderborn o. J., S. 44.

4) Gegenwärtige Möglichkeiten und Grenzen einer konjunkturbewußten Lohnpolitik, Gutachten vom 21. 2. 1960.

In: *Der Wissenschaftliche Beirat beim Bundeswirtschaftsministerium*, 5. Bd., Göttingen 1961, S. 88. 5) Ebenda, S. 84.

derte Spartätigkeit in anderen Formen beliebig neutralisiert werden“ könne, „indem die Lohnempfänger ihr freiwilliges Sparen einschränken“. ⁶⁾ Ein solcher Effekt würde nun einerseits das soeben angeschnittene Problem eines „Zuviel-Sparens“ aus der Welt schaffen, andererseits, weil der aus der zwangsweise gesparten Lohnerhöhung resultierende Nachfrageausfall kompensiert würde, auch eine Überwälzung des Investivlohnes ermöglichen. Nun erscheint eine *vollständige* Kompensationswirkung dieser Art deswegen fraglich, weil die Arbeitnehmer wahrscheinlich gezwungenermaßen mehr sparen als freiwillig. (Man zwingt sie, die gewohnte Ausdehnung ihres Lebensstandards durch Konsum einzuschränken.) Dennoch muß sich in dem Umfang, wie eine Kompensation eintritt, der Plan als Fehlschlag erweisen.

IV

Es ist nunmehr zu fragen, ob sich die Gewerkschaften angesichts dieser Fragwürdigkeiten zu einem Konzept bekennen sollten, das letzten Endes nichts anderes darstellt als eine Variante produktivitätsorientierter Lohnpolitik; denn man geht ja davon aus, daß eine Lohnerhöhung, die den Produktivitätsfortschritt übersteigt, nur investiv gebunden zulässig sei. Ein Investivlohngesetz, das einen Druck in diese Richtung ausübt, bedeutet zweifellos eine Einschränkung der Tarifautonomie und ist damit weder für die Gewerkschaften noch für ihre Tarifpartner akzeptabel. Einige Anhänger des Investivlohnes wollen die gewerkschaftliche Lohnpolitik sogar noch einer weiteren Einschränkung unterwerfen. Sie schlagen vor, dem produktivitätsüberschreitenden Lohnanteil durch ein Gesetz eine Übergrenze zu setzen, damit wegen der erschwerten Möglichkeit, dem Kostendruck durch Überwälzung auszuweichen, die Investitionsbereitschaft der Unternehmer nicht gelähmt werde. ⁷⁾

Mit einer solchen zusätzlichen Reglementierung wäre wohl nicht nur dem Investivlohn, sondern auch dem Wohlwollen der Gewerkschaften gegenüber diesem Projekt eine Grenze gesetzt. Deren lohnpolitischer Spielraum wäre dann nämlich durch Produktivitätsbindung und gesetzliche Übergrenze auf ein Minimum reduziert.

V

Es gibt einen schwerwiegenden Grund, der zu der Annahme berechtigt, daß eine derart theoretisch konstruierte Lohnpolitik gar nicht ohne massiven gesetzlichen Zwang realisierbar ist. Die Forderung, der gebundene Lohnanteil *müsse* den Produktivitätsfortschritt übersteigen — möglicherweise sogar um einen festgelegten Prozentsatz —, berücksichtigt nicht im mindesten die realen Bedingungen, unter denen eine Lohnerhöhung zustande kommt. Die Frage ist doch folgende: Werden sich die Arbeitgeber einer investivlohnpolitischen Taktik gegenüber nachgiebiger zeigen als gegenüber der herkömmlichen Tarifpolitik? Werden sie sagen: Wir wissen, daß der Investivlohn *ex definitione* den Produktivitätsfortschritt überschreitet und daß wir ihn unter Umständen schwerer überwälzen können als bisherige Lohnerhöhungen, aber wir erklären uns im Interesse der Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand damit einverstanden? Damit ist doch wohl nicht zu rechnen. Wahrscheinlich darf man eher vermuten, daß ihr Widerstand hartnäckiger wird, zumal wenn sie wissen, daß eine nicht geringe Zahl von Gewerkschaftsmitgliedern dem Investivlohn ablehnend gegenübersteht (davon auszugehen, ist nicht unrealistisch), ihre Bereitschaft zu einem Arbeitskampf damit gering ist. Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß das Ergebnis von Investivlohnverhandlungen

⁶⁾ Alfred Müller-Armack, Das gesellschaftspolitische Leitbild der Sozialen Marktwirtschaft, Bulletin der Bundesregierung, Nr. 235 vom 20. 12. 1962, S. 1999.

⁷⁾ Vgl. Oberhauser, a.a.O., S. 53; ferner: Paul Adenauer, Der Investivlohn — Hirngespinnst oder kleinstes Übel? In: Sparkasse, Nr. 15/1962, S. 227 ff.

von der theoretischen Vorstellung erheblich abweicht. Es drängt sich sogar die Vermutung auf, daß die gesamte Lohnerhöhung in einem solchen Fall niedriger ausfällt als sonst. Wenn man etwas boshaft sein will, kann man überdies behaupten: Das wird die Arbeitgeber nicht daran hindern, zu verbreiten, sie hätten den Gewerkschaften ein „zusätzliches“ Zugeständnis gemacht, das bei zukünftigen Forderungen honoriert werden müsse.

Dies sind wohl die gewichtigsten Argumente, die aus gewerkschaftspolitischer Sicht gegen den Investivlohn geltend gemacht werden können. Es gibt aber noch weitere: Was wollen die Gewerkschaften überhaupt machen, wenn sich tatsächlich herausstellt, daß die Mehrzahl ihrer Mitglieder gegen eine solche Regelung ist, die ihnen in ihren Augen — und auch realiter — keine Vorteile bringt? Wie soll sich eine solche gespaltene Lohnerhöhung auf die Löhne der Nichtorganisierten auswirken, die nicht an die tarifvertragliche Abmachung gebunden sind? Wird es nicht dadurch zu Allgemeinverbindlichkeitserklärungen von Tarifverträgen kommen müssen, und welche Folgen würde das haben? Lauter ungeklärte Fragen.

VI

Unter den dargelegten Gesichtspunkten betrachtet, ergibt sich also eine Reihe von Schwierigkeiten, welche die Anhänger des Investivlohnes, ausgehend von einer stark vereinfachten theoretischen Überlegung, außer acht lassen. Zuwenig wird hier beachtet, daß die Nationalökonomie dazu übergehen muß, Verhaltensweisen der Wirtschaftssubjekte als variable Größen in Modellbetrachtungen einzubeziehen.⁸⁾ Sie tut es bereits in zunehmendem Maße. Hier wurde u. a. unberücksichtigt gelassen, daß das Ergebnis von Lohnverhandlungen sich nicht mit modellhaften Reißbrettkonstruktionen deckt, daß ein erzwungenes Sparen Rückwirkungen auf das freiwillige Sparen haben muß und daß die Tarifpartner eine Einschränkung der Tarifautonomie nicht hinnehmen können.

An einer Grundthese, von der man beim Investivlohn ausgeht, kann allerdings nicht gerüttelt werden: in der Tat führt die Lohnpolitik allein auf die Dauer nicht zu einer Umverteilung von Einkommen und Vermögen. Das Sparen muß hinzukommen. Wenn eine aktive Lohn- und Gehaltspolitik einen dauerhaften Erfolg haben soll, so muß sie durch die Sparförderung unterstützt werden, 'damit es zu einer vermehrten Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand kommt. Nun tragen aber die derzeitigen gesetzlichen Regelungen zur Förderung des Sparens der geringfügigen Sparfähigkeit der Arbeitnehmer nicht Rechnung: nicht wer wenig, sondern wer viel sparen kann, erhält die höchsten Prämien und Steuervergünstigungen. Umgekehrt müßte, es sein: je niedriger das Einkommen und damit die Sparfähigkeit, je beachtlicher also der Konsumverzicht, um so höher die Prämien. Der Verfasser hat an anderer Stelle versucht, diese These ausführlich zu begründen.⁹⁾ Leider wurde die dringend notwendige Reform einstweilen auf die lange Bank geschoben und das Sparprämiengesetz lediglich um ein weiteres Jahr verlängert.

Wie man hört, soll im Steueränderungsgesetz 1964 auch die Sparförderung vereinheitlicht und „harmonisiert“ werden. Die Verlautbarungen der Presse geben aber zu der Befürchtung Anlaß, daß dabei eine Staffelung der Prämien nach dem Einkommen wiederum nicht vorgesehen ist. Womit festzustellen wäre: Die althergebrachte Diskrepanz zwischen den vermögenspolitischen Beteuerungen der Bundesregierung und

8) Ansatzpunkte zu einer solchen Betrachtungsweise findet man z. B. in den theoretischen Überlegungen von Hildegard Wiegmann über den Anpassungsprozeß der Wirtschaft an den Investivlohn, die investive Gewinnbeteiligung und die Sozialkapitalbildung. Vgl. Jahrbuch des Instituts für christliche Sozialwissenschaften der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, 2. Bd., 1961, S. 192 §.

9) Vgl. Wilfried Höhnen, Kritische Gedanken zur geplanten Sparförderungsreform. In: WWI-Mitteilungen, Nr. 4/5, 1963.

WILFRIED HÖHNEN

den tatsächlichen Ergebnissen der Vermögenspolitik bleibt wahrscheinlich auch weiterhin bestehen.

VII

Abschließend seien noch einige Worte gesagt über mögliche konstruktive Aufgaben auf dem Gebiet der Vermögenspolitik, die den Gewerkschaften neben der Lohnpolitik erwachsen könnten, wenn eine Reform der Sparförderung zustande käme. Diese Aufgaben lägen im Bereich des Schulungs- und Bildungsprogrammes. Es wäre verfehlt, wollte man sich hinsichtlich einer dauerhaften Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand einzig und allein auf institutionelle Maßnahmen verlassen. Eine sozialpädagogische Beeinflussung der breiten Bevölkerungsschichten erscheint fast ebenso wichtig. Ohne ein Minimum an Vertrautheit des Arbeitnehmers mit den Möglichkeiten und Risiken der Geldanlage bleibt die Sparförderung ein weites Feld ungenutzter Chancen. Nach Meinung des Verfassers sollten die Gewerkschaften ernsthaft in Erwägung ziehen, durch Schulungsmaßnahmen das ihrige zum Brückenschlag zwischen Einkommensbildung und vermögenswirksamer Verwendung des Einkommens beizutragen, wenn der Gesetzgeber die Sparförderung im dargelegten Sinn vermögenspolitisch sinnvoll reformiert hätte. Eine solche Reform scheint jedoch noch in weiter Ferne zu liegen.